Ontario

Municipal Readiness for Economic Development

101-06096/

Contents

- Municipal challenges in the 21st century
- Investment trends in southern Ontario
- Key sectors
- What investors look for
- Are you ready? Take the Test!

Ministry of Municipal Affairs and Housing

Municipal challenges in the 21st century

Municipalities, like businesses, are faced with many challenges in the new millennium: competing in the global economy; accommodating changing demographics; and implementing a fundamental shift in the provincial-municipal relationship. Many are seeking ways to capitalize on their advantages, maintain their quality of life, and strengthen their communities in a rapidly changing environment.

This booklet is designed for small and medium sized municipalities. It provides useful information on industrial development trends in southern Ontario, ways to attract development to your municipality, and a self-assessment questionnaire for municipalities to determine their economic readiness.

Municipal Economic Readiness is designed to assist small and medium sized southern Ontario municipalities to:

- identify the changing needs of business;
- assess individual planning and development systems; and
- identify opportunities for improvement and for attracting new development.

To arrange for an economic readiness workshop in your area, refer to page at end of booklet.

Investment Trends in Southern Ontario

Ontario's small and medium sized communities have between 80 and 120 million square feet of industrial space. According to Statistics Canada, small and medium sized communities make up about 10 percent of the total industrial and commercial investment in Ontario.

Smaller centre opportunities:
Communities that want to be ready for investment when the opportunity arises are encouraged to identify 'niche markets' for themselves and their unique community identities, and to consider investments other than traditional manufacturing and commercial venues.

Smaller centre competitiveness factors:
The quality of life in smaller rural and urban municipalities is attractive to many potential investors. This can often counter the appeal of larger markets.

- A less costly location for firms that relocate means a brand new facility built to individual specifications.
- Inexpensive land in congestion-free locations is increasingly valuable to companies with 'just-in-time' delivery systems.
- A good supply of lots between two and four acres will meet most needs. Site searches in small and medium sized communities are primarily for parcels less than 10 acres.
- Lightly traveled, major local arterial roads can successfully attract industrial investment if other investor requirements can be met (e.g. appropriate labour force).

Key Sectors

Your community can benefit from identifying niche opportunities in five key industrial market sectors located in southern Ontario. They are: automotive parts, high tech, call centres, food industry, and tourism.

Automotive

Concentrated in southwestern Ontario and the Greater Toronto (GTA) along the 401 corridor, the automotive sector includes auto parts and the manufacture of subcomponents. Key determinants in site selection for manufacturers serving these companies are distance from the main plant and characteristics of the labour force.

High Tech

The high tech market sector is focused in three areas: the GTA; the "technology triangle" of Kitchener-Waterloo, Guelph, and Cambridge; and the Ottawa-Carleton region. This industry is constrained by the need to attract engineers and other specialized workers. High tech firms looking for a new location for expansion tend to gravitate to areas with a concentration of other high tech firms.

Call Centres

Call centre business represents a growing sector of the economy focused in the GTA, Sarnia-Lambton, Niagara, Kingston, Sudbury and North Bay. Infrastructure, such as digital long distance lines and fibre optics and a well-educated work force are key locational needs.

Food Industry

The food processing and agriculture sector is one of the largest and most diversified in North America. There is a large, competitive service-driven network of packaging, bottling, canning, processing, equipment, and raw input suppliers.

Tourism

Across Ontario, tourism flourishes in areas such as Toronto, Niagara Falls, Eastern Ontario, Festival Country (Kitchener-Waterloo to Niagara), Niagara Wine Region, Trent Severn waterway system, Huronia (Barrie to Collingwood), and the National Capital Region. These tourism markets represent a significant share of Ontario's economy – approximately $9.5 billion.

What investors look for

There are four key items potential investors consider in choosing a community: land; human resources; community profile; and planning policies. Allotting time and resources to address them can mean the difference between attracting new investment and holding vacant land.

Land

The ability of a municipality to respond quickly to potential investors' and developers' questions is key. Front line staff must be able to answer queries about: availability and size of sites; land use designation, zoning, and servicing; sale and leasing potential; and land ownership. Where an upper tier municipality such as a county exists, this may prove the most effective scale for developing an industrial land inventory to address these investment land-based queries. Completing the 'test' at the back of this booklet provides a good starting point for developing such an inventory.

Human Resources

The global economy is a knowledge economy. Knowing the skill range and learning capacity of your community's labour force is key. Look beyond municipal boundaries when examining the labour force. By using a larger catchment area, including local colleges and universities, the potential labour force available to a prospective investor is greatly expanded.

Community Profile

Your community profile is your community's calling card. It provides potential investors with insight into the quality of life enjoyed by the people who live and work in your municipality. A community profile combines data with qualitative and quantitative information, thus presenting a compelling set of arguments for locating in your community. A profile sets out the current status and provides an opportunity to highlight your community's long-term vision.

Traditionally packaged as a brochure, community profiles are now being posted on the Internet as well as kept in preformatted hard copy that can be easily and quickly customized for investors. A good Internet profile is the eastern Ontario community of Cornwall (http:\\www.city.cornwall.on.ca).

Planning and Development

Your municipality's official plan is its key planning document. The power of the official plan is that it drives planning and development decisions in a community. The official plan outlines potential opportunities for investment in the context of your community's overall land use planning and development goals.

Local municipal official plans and zoning by-laws may not reflect the fact that business needs have changed. The local planning approval process and associated planning documents may inadvertently create barriers to investors.

Investors want simple, easy to understand planning documents that are clearly illustrated and are sensitive to the current and rapidly changing needs of investors. A process flow chart, as well as flexible official plan designations in the right locations, sends a positive message to potential investors and developers.

Is your community investment ready?

Investors want to talk to municipal representatives who are knowledgeable, accessible and authorized to make decisions.

Investment readiness means capitalizing on your community's resources – its land, people, unique characteristics and planning system - and communicating their strengths effectively.

Are you ready?

Understanding these resources and working to ensure they are well known and valued ensures they're put to the best use. To take full advantage of existing resources, a municipality needs to evaluate its potential and make decisions about its future development. The questionnaire on the following pages will assist your municipality in determining its level of investment readiness. Remember to look beyond municipal boundaries to the market area of an employer.

Take the Test!

The following questionnaire is designed for municipal officials and staff as a tool to quickly and easily determine your community's investment readiness. It deals with key municipal contacts for information, land use planning, industrial land inventory data, marketing, and other local resources that can be tapped. Questions are divided into three sections: people, resources, and communication.

There are three steps:

- Work through the questionnaire
- Total your answers
- Analyze your municipality's results

Readiness Test

PART I: PEOPLE

MUNICIPAL CONTACTS	YES	NO
1. Does your municipality have a person designated as the key or main contact on economic development-related matters in your community by outside parties?		
2. When the initial contact is the Mayor, Chief Administrative Officer (CAO) or the Clerk, does he/she have quick and easy access to technical information related to available industrial/commercial sites in your community?		
3. If the contact person is an economic development professional, is that person familiar with the land use planning, development approvals, and building permit process in your community?		
4. Does he/she have an up-to-date copy of the local official plan and zoning by-law and know council's policies on new development proposals?		
5. Does your municipality have a person designated as the key contact on land use planning and development matters in your community?		
6. If the contact is a planning professional, is he/she able to respond to economic development and business queries (e.g. industrial site availability, work force data) from a potential investor?		
7. Have potential investors ended up locating elsewhere in the past?		
8. Has your municipality taken action to prevent this from happening again?		
TOTAL FOR MUNICIPAL CONTACTS Out of 8		

LAND USE PLANNING	YES	NO
9. Does the local official plan have one, general designation for each of the basic land use categories such as residential, commercial, industrial, institutional, open space, rural, and environmentally sensitive?		
10. Does your municipality list the policy intention, regulations and permitted uses in each land use designation?		
11. Does your municipality have an effective information system that you use to provide official plan and zoning information to prospective investors/developers (e.g. air photos, series of neighbourhood charts, or wall maps)?		
12. In your experience, are the policies and/or designations in the local official plan general enough so an official plan amendment is not required to accommodate most development proposals in your community?		
13. Is your zoning by-law flexible enough to allow desired development in your community?		
14. Is the establishment of new "home occupations" allowed in most areas of the community, without the need for an official plan amendment and/or zoning by-law change?		
15. Where they are allowed, are a wide range of businesses permitted, as well as outdoor signage/advertising and on-site customer parking?		
16. Is your key municipal contact person knowledgeable about the upper-tier official plan as well as neighbouring municipalities' plans, and how these policies and land use designations may affect proposed development in your community?		
17. Are your community's official plan and zoning bylaws kept up to date (i.e. updated every five years)?		
18. Is economic development addressed/included in the official plan's policies?		

Continued on next page...

19. Does your municipality have a flow chart outlining the steps in the land use planning and development approvals process in your community?		
20. In cases where planning and development approvals are not handled locally, do you know which level of government has the responsibility (e.g. upper-tier, province) and who your contact is?		
21. Does your municipality have information on how long it takes for a typical planning application/proposal in your community to be approved?		
22. Do you have a list of all the application fees and other associated charges and imposts or levies that an applicant/developer would be required to pay in connection with processing a planning/development proposal in your community?		
23. Do you know the name and number of the contact person for minor variances to the zoning by-law (eg. Committee of Adjustment)?		
24. In cases where special, technical studies are required in connection with land use planning or development proposals (e.g. noise impacts, hydrogeologic assessments), is your municipality able to advise prospective applicants and developers about the nature, scope, timing, and potential cost of such studies in advance?		
25. Do you know if there are land use planning or economic development consultants who are familiar with and have worked on development projects in your community?		
26. Do your municipal planning staff discuss/coordinate their work with economic development staff?		
27. Does your municipality have any materials for internal or external use that quickly and easily illustrate in layperson's language how development approvals and land use planning work, as well as time guidelines and costs in your municipality (e.g. flow charts)?		
28. Does your municipality have a designated individual to guide the proponent through the approvals process?		
29. When a development application has been successfully completed, is there a review of the process with the proponent as part of your customer service program?		
TOTAL LAND USE PLANNING Out of 21		

LIAISING WITH EXISTING BUSINESSES IN YOUR COMMUNITY	YES	NO
30. Does any senior member of your organization monitor/evaluate your community's track record on liaising with existing investors?		
31. Do your Mayor, CAO, Economic Development Officer or planning staff meet with local business people, including the chamber of commerce on a regular basis to talk about their business needs and future plans (e.g. once every six months for a breakfast meeting)?		
32. Does your municipality liaise with the local chamber of commerce about economic development issues?		
33. Does your municipality have a Business Improvement Area (BIA)?		
34. Do you meet with the BIA's Board of Directors regularly to talk about local business and economic development matters?		
35. Is a contact list maintained in your municipality of key individuals in the public and private sector who can act as "problem solvers" or providers of technical or pricing information not available in-house (e.g. real estate brokers)?		
TOTAL FOR LIASING WITH EXISITNG BUSINESSES IN YOUR COMMUNITY Out of 6		

INFORMATION SOURCES	YES	NO
36. Can you reach utilities' representatives in your area with a single phone call to answer technical or pricing questions?		
37. Has your municipality recently contacted any of the following provincial/federal agencies to learn about new policies, programs, information or issues/trends (e.g. Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs, Ministry of Municipal Affairs and Housing)?		
TOTAL FOR INFORMATION SOURCES Out of 2		

PART II: RESOURCES

INDUSTRIAL LAND INVENTORY	YES	NO
38. Does your municipality have an industrial land inventory?		
39. Is the information up-dated regularly? An inventory should be updated quarterly, at the least.		
40. Does the inventory provide potential investors/developers with relevant economic development information such as availability and cost of industrial properties, site servicing, transportation access, ownership, location, size, etc?		
41. Does the inventory include both publicly and privately owned land?		
42. If you have a website, is the inventory posted?		
43. Have you contacted a web service about having your municipality's industrial land inventory posted on its web site? A web service (e.g. www.sitesontario.com) provides a comprehensive listing of municipal community profiles and industrial land inventories.		
TOTAL FOR INDUSTRIAL LAND INVENTORY **Out of 6**		

MARKETING INDUSTRIAL PROPERTIES	YES	NO
44. Does your community market local industrial properties?		
45. Have you contacted a real estate/Industrial Commercial Investment (ICI) broker to discuss potential marketing techniques?		
46. Does your municipality work cooperatively with adjacent communities to pool resources and information and to jointly market industrial sites in your area?		
47. Does your municipality use available media as a resource for marketing its industrial properties (e.g. radio, local newspaper, other creative techniques)		
TOTAL FOR MARKETING INDUSTRIAL PROPERTIES **Out of 4**		

JOINT VENTURES	YES	NO
48. Do you partner with independent business groups, the local chamber of commerce or tourism board to jointly market your community as a business location or tourist destination?		
49. Is your municipality pooling resources with neighbouring communities to jointly fund a competitiveness study or economic development strategy? The pay off can be surprisingly extensive. In addition to the facts and figures generated by the study, this sends a positive message to the business community contacted as part of the study that your municipality is proactive.		
50. Does your municipality jointly fund economic development initiatives/programs with companies (e.g. tourism strategy)?		
TOTAL FOR JOINT VENTURES **Out of 3**		

ECONOMIC DEVELOPMENT ISSUES	YES	NO
51. Has your community established an economic development committee?		
52. Does your municipality employ full or part-time professional planners and/or economic development staff to deal specifically with economic development and land use planning matters?		
53. Is there a budget for economic development activity in your municipality?		
54. Does your municipality use private sector economic development or land-use planning consultants?		
TOTAL FOR ECONOMIC DEVELOPMENT ISSUES **Out of 4**		

PART III: COMMUNICATIONS

COMMUNITY PROFILE			YES	No
55.	Does your municipality have a community profile?			
56.	Is it up-dated on a regular basis (e.g. every six months)?			
57.	Does it include your community's vision statement?			
58.	Does the community profile include the following elements:			
	I.	News on recent business expansions and new businesses locating in your community?		
	II.	Local municipal and volunteer services as well as partnerships with local businesses?		
	III.	References to local business groups?		
	IV.	List of local services?		
	V.	List of facilities?		
	VI.	List of attractions?		
	VII.	Use of photos or other graphics to support the written information?		
		TOTAL FOR COMMUNITY PROFILE Out of 10		

OTHER COMMUNICATION CONSIDERATIONS		YES	No
59.	Has your municipality reviewed and improved the mapping used to illustrate your regulatory and promotional documents?		
60.	Is your community on the Internet? Some of the most effective websites are those established by smaller communities.		
61.	Does the community newspaper in your area feature stories on local business?		
62.	Do you maintain regular contact with media representatives?		
	TOTAL FOR OTHER COMMUNICATIONS CONSIDERATIONS Out of 4		

MUNICIPAL ECONOMIC READINESS COMPONENT	YES TOTALS	NO TOTALS
PART I: PEOPLE		
· Municipal Contacts		
· Land Use Planning		
· Liaising with Existing Businesses in your Community		
· Information Sources		
Sub-Total		
PART II: RESOURCES		
· Industrial Land Inventory		
· Marketing Industrial Properties		
· Joint Ventures		
Sub-Total		
PART III: COMMUNICATIONS		
· Community Profile		
· Other Communication Considerations		
Sub-Total		
YOUR MUNICIPALTIY'S TOTAL		

HOW YOU SCORED:

There are 62 questions. For each "yes" answer, score 1 point.

At the end of test, total your number of "yes" answers.

- A score greater than 50: Congratulations! Your municipality is VERY READY!
- A score of 31 to 50: you're READY and can still improve.
- A score of 21 to 30: you're close to being READY but have some work to do and changes to make.
- A score of less than 20: there are lots of opportunities for your municipality.

For more Information

Also available through MAH Municipal Services Offices is the economic readiness workshop kit. The kit elaborates on material contained in this booklet, providing more detailed information on:

- What investors want and need to know
- How to develop an industrial land inventory
- Municipal Land Use Planning considerations
- Case studies across southern Ontario
- Ontario business and investment trends

Please contact the Ministry of Municipal Affairs and Housing to obtain more information on arranging a full day workshop or to discuss any item in this booklet.

Municipal Services Offices:

Southwest - London
(519) 873-4020
Toll-free 1-800-265-4736

Central - Toronto
(416) 585-6226
Toll-free 1-800-668-0230

East - Kingston
(613) 548-4304
Toll-free 1-800-267-9438

Northeast - Sudbury
(705) 564-0120
1-800-461-1193

Northwest – Thunder Bay
(807) 475-1651
1-800-465-5027

Provincial Planning and
Environmental Services Branch
Toronto
(416) 585-6014
1-800-935-0696

Other related programs include:

Business Retention and Expansion - Ontario Ministry of Agriculture and Rural Affairs
Agriculture and Rural Development
Guelph
(519) 825-4080

International Trade Centre – Industry Canada
David Gillett
www.dfait-maeci.gc.ca
(416) 973-5052

Sites Ontario
Gladys Schmidt
www.sitesontario.com
(519) 787-2513

Ontario

Les municipalités et le développement économique

Table des matières

- Défis que devront relever les municipalités au XXI^{e} siècle
- Tendances en matière d'investissement dans le sud de l'Ontario
- Secteurs clés
- Ce que recherchent les investisseurs
- Votre municipalité est-elle prête? Faites le test!

Ministère des Affaires municipales et du Logement

Défis que devront relever les municipalités au XXI^{e} siècle

À l'instar des entreprises, les municipalités devront relever de nombreux défis au XXI^{e} siècle : la concurrence mondiale, l'évolution des caractéristiques démographiques, et la mise en oeuvre de nouveaux rapports entre le gouvernement provincial et les pouvoirs publics locaux. Nombre de municipalités cherchent des façons de tirer profit de leurs avantages, de maintenir le niveau de vie de leurs habitants et de renforcer leur collectivité dans un milieu en rapide évolution.

La présente brochure s'adresse aux petites et moyennes municipalités. Elle renferme des renseignements utiles sur les tendances en matière de développement industriel dans le sud de l'Ontario et énumère des façons d'attirer des sources de développement dans votre municipalité. Elle comprend aussi un questionnaire d'auto-évaluation qui vous permettra de déterminer le niveau de préparation de votre municipalité au développement économique.

La brochure vise à aider les petites et moyennes municipalités du sud de l'Ontario à :

- déterminer les besoins changeants du monde des affaires;
- évaluer leurs systèmes d'aménagement et d'exploitation du territoire;
- relever les possibilités d'amélioration et attirer de nouveaux projets d'exploitation.

Si vous voulez organiser un atelier sur la préparation au développement économique dans votre région, consultez la dernière page de la brochure.

Tendances en matière d'investissement dans le sud de l'Ontario

Les petites et moyennes localités de l'Ontario comptent entre 80 et 120 millions de pieds carrés d'espaces réservés à des fins industrielles. Selon Statistique Canada, les petites et moyennes municipalités attirent environ 10 pour cent de l'ensemble des investissement industriels et commerciaux en Ontario.

Possibilités existant dans les municipalités plus petites :
Les localités qui veulent être prêtes à accepter de nouveaux investissements lorsque l'occasion se présente sont encouragées à déterminer des «marchés à créneaux» où elles pourraient se spécialiser, à définir leurs avantages et leurs particularités propres, et à étudier des projets d'investissements qui ne relèvent pas des secteurs commercial et de fabrication, deux secteurs traditionnels.

Avantages concurrentiels des municipalités plus petites :
La qualité de vie dans les petites municipalités rurales et urbaines peut attirer de nombreux investisseurs. Souvent, elle peut même contrer l'attrait de marchés plus grands.

- Des coûts d'implantation moins élevés permettent aux entreprises de construire une installation qui répond exactement à leurs besoins particuliers.

- Le coût plus abordable des terrains et l'absence de congestion attirent de plus en plus les entreprises qui utilisent les méthodes de production "juste-à-temps".

- Une bonne réserve de lots de deux à quatre acres répondra à la plupart des besoins des investisseurs. Ceux-ci recherchent surtout dans les petites et moyennes localités des parcelles de terrain inférieures à 10 acres.

- Des routes à grande circulation mais peu encombrées peuvent attirer des investissements industriels si les autres besoins des investisseurs sont comblés (main-d'oeuvre compétente, etc.).

Secteurs clés

Votre localité devrait déterminer des marchés à créneaux dans les cinq grands secteurs industriels suivants implantés dans le sud de l'Ontario : pièces automobiles, technologie de pointe, centres téléphoniques, industrie alimentaire et tourisme.

Pièces automobiles

Ce secteur du marché est concentré dans le sud-ouest de la province et le long de l'autoroute 401 dans la région du grand Toronto. Le secteur de l'automobile comprend les pièces automobiles et la fabrication de sous-composantes. Le choix des emplacements se fonde sur deux critères importants : distance de l'installation par rapport à l'usine principale et caractéristiques de la main-d'oeuvre.

Technologie de pointe

Les industries de pointe se trouvent dans trois zones : la région du grand Toronto, le «triangle de la technologie» de Kitchener-Waterloo, Guelph et Cambridge, et la région d'Ottawa-Carleton. Ces industries sont assujetties à une contrainte : le besoin d'attirer des ingénieurs et d'autres travailleurs spécialisés. Les industries de pointe qui veulent prendre de l'expansion et ouvrir une nouvelle installation ont tendance à s'installer dans les régions où existe une concentration d'autres industries de pointe.

Centres téléphoniques

Les centres d'appels représentent un secteur économique en pleine croissance. Ils se retrouvent dans la région du grand Toronto et à Sarnia-Lambton, Niagara, Kingston, Sudbury et North Bay. Les caractéristiques que recherchent les investisseurs comprennent les infrastructures (liaisons interurbaines numériques et fibres optiques) et une main-d'oeuvre instruite.

Industrie alimentaire

Le secteur de l'agriculture et de l'agro-alimentaire représente l'un des secteurs industriels les plus importants et les plus diversifiés en Amérique du Nord. Il existe un vaste réseau d'industries compétitives axées sur le service à la clientèle et spécialisées notamment dans l'emballage, l'embouteillage, la mise en conserve, la transformation des aliments et l'équipement.

Tourisme

L'industrie touristique est en pleine effervescence dans diverses régions, notamment à Toronto, Niagara Falls, dans l'est de l'Ontario, au pays des festivals (de Kitchener-Waterloo à Niagara), dans la région viticole du Niagara, le long de la voie navigable Trent-Severn, au pays de la Huronie de Barrie à Collingwood), et dans la région de la capitale nationale. Ces divers marchés touristiques jouent un rôle important dans la vie économique de l'Ontario (environ 9,5 milliards de dollars).

Ce que recherchent les investisseurs

Les investisseurs qui envisagent de s'implanter dans une nouvelle localité prennent leur décision en fonction de quatre grands critères : les terrains, les ressources humaines, le profil de la municipalité et les politiques en matière d'aménagement du territoire. L'examen détaillé de ces critères peut vous permettre d'attirer de nouveaux investissements et de ne plus avoir de terrains non bâtis dans la ville.

Terrains

Il importe au plus haut point qu'une municipalité puisse répondre rapidement aux questions des investisseurs et promoteurs immobiliers. Le personnel de première ligne doit pouvoir fournir des renseignements sur la disponibilité et les dimensions des terrains; les affectations du sol, le zonage et la viabilisation; les possibilités d'achat et de location de terrains, et la propriété des terrains. Si une municipalité de palier supérieur existe, comme un comté, il est peut-être plus efficace de dresser un inventaire des terrains à vocation industrielle à ce niveau. On pourra ainsi répondre plus facilement aux questions portant sur les terrains. Le questionnaire à la fin de la brochure constitue un premier pas en vue de la réalisation d'un tel inventaire.

Ressources humaines

La nouvelle économie mondiale est axée sur le savoir. Vous devez connaître la gamme des compétences et les capacités d'apprentissage de votre main-d'oeuvre. Allez au-delà des limites de votre municipalité lorsque vous dressez le profil de la main-d'oeuvre. Le potentiel de la main-d'oeuvre devient beaucoup plus intéressant pour les investisseurs si l'aire de recrutement est plus vaste et comprend des collèges et des universités.

Profil de la municipalité

Le profil de la municipalité est votre principal atout. Il permet aux éventuels investisseurs d'avoir une bonne idée de la qualité et du niveau de vie dans votre localité. Le profil comprend des données et des renseignements qualitatifs et quantitatifs. Il constitue donc un bon moyen d'attirer des investisseurs. En plus de décrire la situation actuelle dans votre municipalité, le profil définit aussi la vision à long terme des administrateurs municipaux.

Les profils de municipalité prenaient ordinairement la forme de brochures. De nos jours, on les retrouve sur Internet et sur support préformaté que l'on peut facilement et rapidement adapter pour répondre aux besoins de différents investisseurs. Le profil de la municipalité de Cornwall, dans l'est de l'Ontario, est particulièrement intéressant (http://www.city.cornwall.on.ca).

Aménagement et exploitation du territoire

Le plan officiel de la municipalité constitue votre principal document d'aménagement du territoire et oriente toutes les décisions que les autorités municipales prennent dans les domaines de l'aménagement et de l'exploitation du territoire. Il énumère les possibilités d'investissement dans le contexte des objectifs de la municipalité en matière d'aménagement et d'exploitation du territoire.

Le plan officiel et les règlements de zonage de votre municipalité ne tiennent peut-être plus compte des besoins du monde des affaires. Par exemple, le processus d'approbation des décisions en matière d'aménagement du territoire de même que les documents de planification connexes peuvent, sans le vouloir, freiner les investissements.

Les investisseurs veulent des documents de planification simples, faciles à comprendre, bien illustrés et qui tiennent compte de leurs besoins actuels et futurs. Un diagramme illustrant le processus de même que des désignations souples dans le plan officiel aux bons endroits facilitent la vie des investisseurs et des promoteurs immobiliers.

Votre municipalité est-elle prête à attirer des investisseurs?

Votre municipalité est-elle prête?

Faites le test!

Les investisseurs veulent parler à des représentants municipaux bien renseignés, accessibles et autorisés à prendre des décisions.

La préparation de votre municipalité au développement économique de votre municipalité se fonde sur les ressources de la municipalité – sa réserve foncière, ses habitants, ses caractéristiques particulières et son système d'aménagement du territoire - et la communication de leurs avantages.

Si vous connaissez bien vos ressources et que vous vous efforcez de les faire connaître à d'autres, vous assurerez leur utilisation optimale. Afin de tirer parti des ressources existantes, une municipalité doit évaluer son potentiel et prendre des décisions en ce qui concerne l'avenir de l'aménagement de son territoire. Le questionnaire qui suit vous aidera à établir votre état de préparation en vue d'attirer des investisseurs. Rappelez-vous d'aller au-delà des limites de votre municipalité et d'inclure la zone du marché de travail susceptible d'intéresser un éventuel employeur.

Le questionnaire qui suit s'adresse aux fonctionnaires municipaux et au personnel des administrations locales. Il leur permettra de déterminer facilement et rapidement l'état de préparation de leur municipalité en vue d'attirer des investissements. Il porte sur diverses ressources que les municipalités peuvent exploiter, dont les principales sources d'information au niveau local (personnes-ressources), l'aménagement du territoire, l'inventaire des terrains à vocation industrielle et la commercialisation. Le questionnaire se divise en trois parties : personnes-ressources, ressources et communications.

Voici les trois étapes à suivre :

- Répondez aux questions.
- Additionnez les réponses.
- Analysez les résultats obtenus.

Questionnaire – État de préparation

PARTIE I : PERSONNES-RESSOURCES

PERSONNES-RESSOURCES AU PALIER MUNICIPAL	OUI	NON
1. Votre municipalité a-t-elle désigné quelqu'un à titre de principale personne-ressource dans le domaine du développement économique et à laquelle peuvent s'adresser les personnes qui ont des questions?		
2. Si cette personne-ressource est le maire, le directeur municipal ou le secrétaire de la municipalité, a-t-elle facilement et rapidement accès aux renseignements techniques sur les terrains à vocation commerciale ou industrielle disponibles dans la localité?		
3. Si cette personne-ressource est un spécialiste du développement économique, connaît-elle bien les règles d'aménagement du territoire de la municipalité, les mécanismes d'approbation des aménagements et le processus de délivrance des permis de construire?		
4. Possède-t-elle une version à jour du plan officiel et des règlements de zonage de la municipalité? Connaît-elle les politiques municipales relativement aux propositions de nouveaux aménagements?		
5. Votre municipalité a-t-elle désigné quelqu'un à titre de personne-ressource dans le domaine de l'aménagement et de l'exploitation du territoire?		
6. Si cette personne-ressource est un spécialiste de l'aménagement du territoire, peut-elle répondre aux questions sur le développement économique et à d'autres questions de nature commerciale (disponibilité de terrains à vocation industrielle, données sur la main-d'oeuvre, etc.)?		
7. Est-ce que des investisseurs éventuels ont décidé de s'implanter ailleurs par le passé?		
8. Votre municipalité a-t-elle pris des mesures pour éviter la répétition de ce phénomène?		
TOTAL – PERSONNES-RESSOURCES sur 8		

AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE	OUI	NON
9. Le plan officiel de votre municipalité comprend-il une affectation générale pour chacune des principales catégories d'utilisation du sol (terrains à vocation résidentielle, commerciale, industrielle ou rurale, terrains écosensibles, espaces libres, etc.)?		
10. Votre municipalité énumère-t-elle dans chaque affectation du sol l'intention politique prévue, les règlements applicables et les utilisations permises?		
11. Votre municipalité dispose-t-elle d'un système d'information efficace auquel vous avez recours pour fournir des renseignements sur le plan officiel et les règlements de zonage aux éventuels investisseurs et promoteurs immobiliers (photos aériennes, plans de chaque quartier, cartes murales, etc.)?		
12. Pensez-vous que les politiques ou les affectations figurant dans le plan officiel de votre municipalité sont suffisamment générales pour qu'il soit possible de donner suite à la plupart des projets d'exploitation du territoire sans modification du plan officiel?		
13. Les règlements de zonage sont-ils suffisamment souples pour autoriser les exploitations du territoire voulues?		
14. Les nouvelles formes de «travail à domicile» sont-elles autorisées dans la plupart des quartiers de la ville sans qu'il soit nécessaire de modifier le plan officiel ou les règlements de zonage existants?		
15. Est-ce que l'ouverture d'un vaste éventail d'entreprises est autorisé dans les zones prévues à cette fin? L'affichage extérieur, le stationnement des clients, etc. sont-ils permis?		
16. Votre principale personne-ressource connaît-elle bien le plan officiel de la municipalité de palier supérieur de même que celui des municipalités avoisinantes? Peut-elle prévoir les incidences de ces politiques et affectations du sol sur les projets d'exploitation du territoire dans votre municipalité?		
17. Votre plan officiel et vos règlements de zonage sont-ils actualisés à intervalles réguliers (tous les cinq ans par exemple)?		
18. Les politiques de votre plan officiel traitent-elles du développement économique?		

Suite à la page suivante...

19. Votre municipalité a-t-elle élaboré un diagramme illustrant le processus d'approbation des demandes d'aménagement et d'exploitation du territoire?		
20. Si les projets d'aménagement et d'exploitation du territoire ne sont pas approuvés au niveau local, est-ce que vous savez quel palier (municipalité de palier supérieur, province, etc.) les approuve? Savez-vous qui est la personne-ressource?		
21. Votre municipalité sait-elle combien de temps il faut pour faire approuver une demande ou proposition type d'aménagement ou d'exploitation du territoire?		
22. Avez-vous une liste de tous les droits et frais que l'auteur d'un projet d'aménagement ou un promoteur immobilier devra acquitter en ce qui concerne le traitement de sa proposition d'aménagement ou d'exploitation du territoire?		
23. Connaissez-vous le nom et le numéro de téléphone de la personne-ressource responsable des dérogations mineures aux règlements de zonage (comité des dérogations, etc.)?		
24. Si des études techniques spéciales sont nécessaires en ce qui concerne des propositions d'aménagement ou d'exploitation du territoire (agression sonore, évaluations hydrogéologiques, etc.), votre municipalité peut-elle renseigner à l'avance les auteurs de demande et les promoteurs immobiliers sur la nature, l'envergure, le calendrier et le coût éventuel de ces études?		
25. Savez-vous s'il existe des conseillers en aménagement du territoire ou en développement économique qui connaissent bien certains projets d'exploitation du territoire lancés dans votre municipalité pour y avoir travaillé?		
26. Le personnel du service d'aménagement du territoire collabore-t-il avec celui du service du développement économique?		
27. Votre municipalité a-t-elle élaboré des documents à des fins d'usage interne ou externe (graphiques, diagrammes, etc.) qui illustrent rapidement et facilement, en termes simples, le processus d'approbation des propositions d'aménagement et d'exploitation du territoire, les délais applicables et les coûts prévus?		
28. Votre municipalité a-t-elle chargé une personne de piloter les proposants à travers les méandres du processus d'approbation?		
29. Une fois qu'une demande d'exploitation du territoire a été remplie, passez-vous le processus en revue avec le proposant dans le cadre de votre programme de service à la clientèle?		
TOTAL – AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE **sur 21**		

CONTACTS AVEC LES ENTREPRISES EXISTANTES DANS LA MUNICIPALITÉ	OUI	NON
30. Est-ce qu'un haut fonctionnaire de la municipalité évalue ou surveille la nature et la qualité des contacts que la municipalité entretient avec les investisseurs actuels?		
31. Est-ce que le maire, le directeur général, l'agent de développement économique ou le personnel du service d'urbanisme rencontre les gens d'affaires de la municipalité, y compris les membres de la chambre de commerce, à intervalles réguliers pour discuter de leurs besoins et de leurs projets d'avenir (repas d'affaires tous les six mois, etc.)?		
32. Est-ce que la municipalité discute du développement économique avec la chambre de commerce?		
33. La municipalité a-t-elle mis sur pied une zone d'amélioration commerciale (ZAC)?		
34. Si oui, est-ce que vous rencontrez le conseil d'administration de la ZAC à intervalles réguliers pour discuter de questions d'affaires ou de développement économique?		
35. Est-ce que la municipalité a dressé une liste de personnes clés des secteurs privé et public qui peuvent aider à «résoudre des problèmes» ou fournir des renseignements techniques ou sur les prix que la municipalité ne peut pas fournir elle-même (agents immobiliers, etc.)?		
TOTAL – CONTACTS AVEC LES ENTREPRISES EXISTANTES sur 6		

SOURCES D'INFORMATION	OUI	NON
36. Pouvez-vous ne faire qu'un seul appel pour rejoindre les représentants des services publics et leur poser des questions techniques ou sur les prix et les tarifs?		
37. Votre municipalité a-t-elle communiqué dernièrement avec les organismes provinciaux ou fédéraux suivants pour se renseigner sur les nouvelles politiques ou tendances, les nouveaux programmes, etc. (p. ex. ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales, ministère des Affaires municipales et du Logement, etc.)?		
TOTAL – SOURCES D'INFORMATION sur 2		

PARTIE II : RESSOURCES

INVENTAIRE DES TERRAINS À VOCATION INDUSTRIELLE	OUI	NO
38. La municipalité a-t-elle dressé un inventaire des terrains à vocation industrielle?		
39. Les données figurant dans cet inventaire sont-elles actualisées régulièrement? Les inventaires devraient être mis à jour au moins tous les trois mois.		
40. L'inventaire fournit-il aux investisseurs et aux promoteurs immobiliers des données pertinentes sur le développement économique comme la disponibilité, le prix, la viabilisation, l'emplacement ou les dimensions des terrains, l'accès aux réseaux de transport, la propriété, etc.?		
41. L'inventaire renferme-t-il tant les terrains qui appartiennent à la ville que ceux qui appartiennent à des particuliers?		
42. Si la municipalité possède son propre site Web, est-ce que l'inventaire y figure?		
43. Avez-vous demandé à un service de sites web d'afficher votre inventaire de terrains à vocation industrielle? Un service de sites Web (comme www.sitesontario.com) comprend un éventail détaillé de profils municipaux et d'inventaires de terrains à vocation industrielle.		
TOTAL – INVENTAIRE DES TERRAINS À VOCATION INDUSTRIELLE sur 6		

COMMERCIALISATION DES PROPRIÉTÉS INDUSTRIELLES	OUI	NO
44. La municipalité commercialise-t-elle les propriétés industrielles?		
45. Avez-vous communiqué avec un agent immobilier ou un agent spécialisé dans les investissements industriels et commerciaux pour discuter de techniques de marketing?		
46. La municipalité collabore-t-elle avec les collectivités limitrophes afin de partager des ressources et des renseignements et de commercialiser de façon concertée les terrains à vocation industrielle?		
47. La municipalité a-t-elle recours aux médias disponibles pour commercialiser ses propriétés industrielles (radio, journaux locaux, autres techniques novatrices, etc.)?		
TOTAL – COMMERCIALISATION DES PROPRIÉTÉS INDUSTRIELLES sur 4		

PROJETS COMMUNS	OUI	NON
48. La municipalité participe-t-elle à des initiatives conjointes de commercialisation de la ville comme emplacement d'affaires ou destination touristique avec des groupes d'entreprises indépendants, la chambre de commerce ou l'office du tourisme?		
49. La municipalité met-elle ses ressources en commun avec celles des localités limitrophes pour financer une étude sur la compétitivité de la région ou une stratégie de développement économique? Les résultats peuvent être surprenants. En plus de recueillir des données et des renseignements intéressants, la municipalité indique clairement aux gens d'affaires avec lesquels elle a communiqué qu'elle prend des mesures proactives?		
50. La municipalité finance-t-elle des initiatives ou programmes de développement économique avec des entreprises (p.ex. stratégie touristique).		
TOTAL – PROJETS COMMUNS sur 3		

DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	OUI	NON
51. La municipalité a-t-elle mis sur pied un comité chargé du développement économique?		
52. La municipalité emploie-t-elle des urbanistes à temps plein ou à temps partiel ou des agents de développement économique chargés expressément du dossier de l'aménagement du territoire ou de celui du développement économique?		
53. La municipalité affecte-t-elle une enveloppe budgétaire au développement économique?		
54. La municipalité a-t-elle recours aux services de conseillers indépendants en développement économique ou en aménagement du territoire?		
TOTAL – DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE sur 4		

PARTIE III : COMMUNICATIONS

PROFIL DE LA MUNICIPALITÉ		Oui	Non
55. Est-ce qu'il existe un profil de la municipalité?			
56. Si oui, est-il mis à jour à intervalles réguliers (p. ex. tous les six mois)?			
57. Comprend-il l'énoncé de perspective de la municipalité?			
58. Comprend-il les éléments suivants?			
I.	Nouvelles sur les derniers projets d'expansion commerciale et les entreprises qui viennent de s'implanter dans la ville		
II.	Services municipaux et bénévoles au niveau local et projets de partenariat avec les entreprises locales		
III.	Renvois aux groupes d'entreprises locaux		
IV.	Liste des services locaux		
V.	Liste des établissements et installations		
VI.	Liste des attractions		
VII.	Photos, graphiques, dessins, etc. pour appuyer les données écrites		
	TOTAL – PROFIL DE LA MUNICIPALITÉ SUR 10		

AUTRES TECHNIQUES DE COMMUNICATIONS	Oui	Non
59. La municipalité a-t-elle révisé et amélioré les techniques de cartographie utilisées pour illustrer ses documents promotionnels et de réglementation?		
60. La municipalité possède-t-elle son propre site Internet? Les petites localités ont parfois les sites les plus intéressants.		
61. Le journal de la municipalité publie-t-il des articles de fond sur les entreprises locales?		
62. Avez-vous des contacts suivis avec les représentants des médias?		
TOTAL – AUTRES TECHNIQUES DE COMMUNICATIONS SUR 4		

Additionnez les notes obtenues à la page suivante

PRÉPARATION DE LA MUNICIPALITÉ AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE	TOTAL - OUI	TOTAL - NON
PARTIE I : PERSONNES-RESSOURCES		
• Personnes-ressources au palier municipal		
• Aménagement du territoire		
• Contacts avec les entreprises existantes dans la municipalité		
• Sources d'information		
TOTAL PARTIEL		
PARTIE II : RESSOURCES		
• Inventaire des terrains à vocation industrielle		
• Commercialisation des propriétés industrielles		
• Projets communs		
• Développement économique		
TOTAL PARTIEL		
PARTIE III : COMMUNICATIONS		
• Profil de la municipalité		
• Autres techniques de communications		
TOTAL PARTIEL		
TOTAL DE LA MUNICIPALITÉ		

NOTE OBTENUE :

LE QUESTIONNAIRE COMPREND 62 QUESTIONS. VOUS OBTENEZ 1 POINT CHAQUE FOIS QUE VOUS AVEZ RÉPONDU «OUI».

CALCULEZ LE NOMBRE TOTAL DE «OUI».

- VOUS AVEZ OBTENU PLUS DE 50 POINTS : FÉLICITATIONS! VOTRE MUNICIPALITÉ EST VRAIMENT PRÊTE!
- VOUS AVEZ OBTENU ENTRE 31 ET 50 POINTS : VOTRE MUNICIPALITÉ EST PRÊTE, MAIS ELLE PEUT ENCORE S'AMÉLIORER.
- VOUS AVEZ OBTENU ENTRE 21 ET 30 POINTS : VOTRE MUNICIPALITÉ EST PRESQUE PRÊTE, MAIS IL VOUS RESTE ENCORE UN PEU DE TRAVAIL À FAIRE.
- VOUS AVEZ OBTENU 20 POINTS OU MOINS : BEAUCOUP DE POSSIBILITÉS S'OFFRENT ENCORE À VOUS.

Pour plus d'information

Les Bureaux des services aux municipalités du ministère des Affaires municipales et du Logement peuvent vous envoyer une trousse de travail sur la préparation des municipalités au développement économique. La trousse approfondit l'information figurant dans la présente brochure et comprend des données détaillées sur ce qui suit :

- Renseignements dont ont besoin les investisseurs
- Comment dresser un inventaire des terrains à vocation industrielle
- Questions reliées à l'aménagement du territoire municipal
- Études de cas dans le sud de l'Ontario
- Conjoncture et tendances en matière d'investissement en Ontario

Communiquez avec le ministère des Affaires municipales et du Logement pour obtenir un complément d'information sur l'organisation d'un atelier d'une journée ou pour discuter de toute question soulevée dans la brochure.

Bureaux des services aux municipalités :

Sud-ouest - London
(519) 873-4020
Appel gratuit : 1-800-265-4736

Centre - Toronto
(416) 585-6226
Appel gratuit : 1-800-668-0230

Est - Kingston
(613) 548-4304
Appel gratuit : 1-800-267-9438

Nord-Est - Sudbury
(705) 564-0120
Appel gratuit : 1-800-461-1193

Nord-Ouest – Thunder Bay
(807) 475-1651
Appel gratuit : 1-800-465-5027

Direction des services provinciaux pour l'aménagement et l'environnement
Toronto
(416) 585-6014
Appel gratuit : 1-800-935-0696

Autres programmes connexes:

Maintien et expansion des entreprises
Ministére de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales
Aménagement rural et développement agricole
Guelph
(519) 825-4080

Centre du commerce international - Industrie Canada
David Gillett
www.dfait-maeci.gc.ca
(416) 973-5052

Sites Ontario
Gladys Schmidt
www.sitesontario.com
(519) 787-2513